KONDONUSA PANTAI MUTIARA

Hunian tepi laut dengan akses langsung ke laut Jawa

"Saya lihat, daerah pantai di negara-negara maju dikembangkan menjadi kawasan pemukiman prestisius sekaligus kawasan bisnis ..."

Pantai Mutiara , perumahan kanal hasil reklamasi yang memiliki akses langsung ke Laut Jawa akan dilengkapi dengan marina dan kondominium , dalam pembangunan tahap III-nya.

Pada tahap pertama dan kedua , pemukiman darat dan kanalnya mendapat respon yang sangat baik. Oleh karena itu Dharmala Intiland, pengembang yang telah berpengalaman di bidang properti akan mendapat sambutan yang positif dari masyarakat untuk tahap ketiga ini.

Lingkungan KondoNusa Pantai Mutiara memiliki akses langsung ke laut.

Taman yang luas dan asri berbatasan langsung dengan kanal.

Menyebut nama PT Dharmala Intiland (PT DIL), ingatan orang segera saja hinggap pada proyek-proyek monumental yang telah dikembangkannya. Salah satu yang kini tengah dikembangkan adalah hunian tepi laut Pantai Mutiara.

Siapa warga kota Metropolis yang belum pernah mendengar kawasan permukiman berkonsep kanal Pantai Mutiara? Inilah perumahan yang langsung memiliki akses ke laut terbuka. Di sini panorama lepas laut biru, bukan cuma dapat dipandang namun sekaligus juga disentuh.

Harumnya angin samudra dan merdunya nyanyian burung-burung pantai bukan lagi cerita. Dan bila senja tiba, matahari beringsut menuju ke peraduannya . Bentuknya yang bulat dan warnanya kemerahan, adalah suguhan keseharian penghuninya.

Rumah-rumah bergaya arsitektur mediteranian yang megah dan modern lengkap dengan dermaga pribadi untuk menambatkan kapal-kapal pesiar, mengingatkan kita pada kawasan hunian eksklusif di tepian laut negeri seberang, seperti Hongkong, Amerika atau Australia.

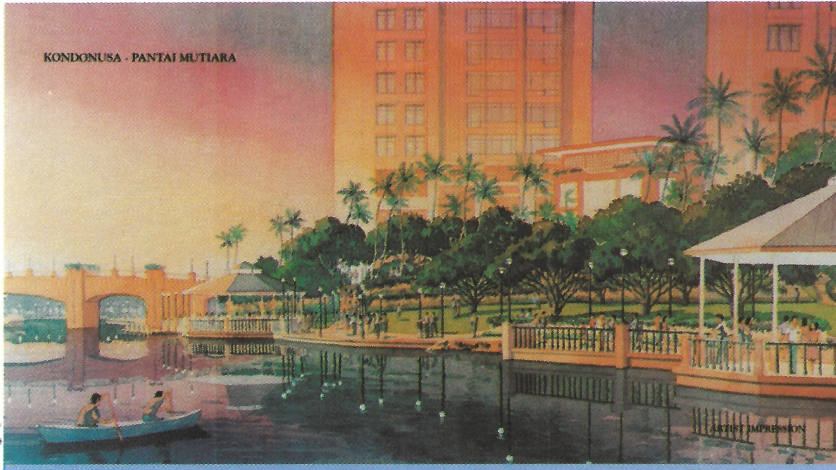
Dalam kemewahan alam Pantai Mutiara itu, PT DIL menawarkan sebuah gaya hidup yang lain. Gaya hidup hunian vertikal melalui KondoNusa berpanorama laut dan dekat dengan pantai.

Nama KondoNusa berasal dari kata kondominium dan nusa, yang berarti pulau. Letak KondoNusa yang berada di tengah pulau hasil reklamasi, dengan dikelilingi taman tropis terbuka seluas 8 hektar.

Dengan demikian berbeda dengan apartemen, tamannya berbatasan langsung dengan jalan, maka taman di sini langsung berbatasan dengan kanal-kanal yang mengelilingi apartemen. Taman ini diperkaya dengan berbagai jenis bunga dan pepohonan yang bidang teduhnya lebar sehingga menarik burung-burung hinggap.

Seperti diungkap Ir. Donny Pradono, perencana yang sejak awal terlibat dalam pembangunan kondominium itu, KondoNusa adalah hunian vertikal yang dibuat berbeda dengan kondominium lainnya yang telah lebih dulu hadir. "Di sini kami akan menghadirkan kondominium resor. Suasana yang hijau, dan kehidupan air betul-betul kami munculkan. Sebuah "Total retreat" dari kesibukan kota yang dapat dinikmati penghuni setiap hari, tanpa menunggu "*weekend*" serta hanya dengan menempuh beberapa jam perjalanan, katanya.

KondoNusa Pantai Mutiara dirancang sebagai* home *bagi penghuninya.

Kehidupan air yang dimaksud Donny adalah aliran air laut melalui kanal-kanal selebar 40 - 80 meter yang mengelilingi kondomminium. Kanal ini mampu menjadi jalur lalu lintas kapal pesiar berukuran sedang. Di tepian kanal terdapat

Artist impression suasana kanal KondoNusa.

jalan setapak yang bisa digunakan berjogging sambil menikmati suasana laut. Di sudut-sudut tertentu disediakan pula tempat-tempat untuk acara pesta kecil di alam terbuka sambil ber-BBQ-ria.

Sebuah jembatan yang didesain artistik akan menghubungkan kawasan Kondonusa Pantai Mutiara dengan kawasan di luar pulau pribadi tersebut. Dibawahnya kapal-kapal pesiar dapat berlalu-lalang.

Kehijauan yang terpadu dengan dengan kehidupan air, memang sebuah panorama langka. Namun di kondominium yang dirancang oleh WATG, Honolulu, semuanya menjadi kenyataan.

Tengok saja *site plan* nya. Lahan seluas 10 ha hasil reklamasi itu hanya sekitar 20 persennya yang akan dimanfaatkan sebagai bangunan. Sisanya, lahan hijau terbuka serta kanal-kanal dengan aliran air yang tenang, sesekali ditingkahi suara ombak laut Pantai Utara.

Artist impression lobi terbuka

Kesibukan lalu lintas kendaraan bermotor dengan polusinya tidak akan dapat menjamah KondoNusa Pantai Mutiara. Perencanaannya telah mengantisipasi dengan menciptakan lingkungan yang membuat penghuni sesedikit mungkin menggunakan kendaraan bermotor kecuali bila akan berangkat ke kantor. "Sedikit sekali interelasi kegiatan penghuni dengan lalulintas," tegas Donny.

Pengembang juga tak segan-segan "mengorbankan" dua lantai dasar kondominium untuk dijadikan lobi terbuka. Tidak ada sekat-sekat ruang di sini, sehingga begitu penghuni turun ke lantai dasar, mereka dapat menikmati panorama *garden level* secara langsung. Dari lobi inilah penghuni mereguk semua keindahan hamparan panorama taman buatan yang menyatu dengan alam laut khas Pantai Mutiara.

Dari sini pula tampak Pulau Bidadari, salah satu pulau di Kepulauan Seribu yang untuk mencapainya tinggal menggunakan fasilitas boat yang disediakan pengelola.

Satu hal lagi yang patut diketahui, KondoNusa berikut danau dan taman seluas 7 hektar itu terhampar lebih kurang

Artist impression kolam renang.

6 meter diatas permukaan air laut, sementara di bawah taman itu dibangun tempat parkir kendaraan bagi penghuni.

Pengalaman bertahun-tahun PT DIL dalam pembangunan perumahan pantai, agaknya menjamin rasa aman penghuninya dari kemungkinan banjir, limbah rumah tangga, dan berbagai hal lain yang mungkin mengganggu keamanan dan kenyamanan berhuni.

Bicara fasilitas yang dapat dinikmati penghuni,tampaknya bukan hal yang sulit. Mengingat KondoNusa Pantai Mutiara berada dalam lingkungan hunian yang telah berkembang lebih dahulu yaitu Pantai Mutiara. Kawasan perumahan yang telah dihuni sejak empat sampai delapan tahun lalu itu, telah memiliki fasilitas yang dapat dinikmati oleh penghuni kondominium.

Kawasan kondominium ini memiliki fasilitas berupa ruang serba guna, pusat kebugaran, sauna, *whirpool*, kolam renang dekoratif dan papan luncur, lapangan tenis, lapangan basket, lapangan voli, tempat bermain untuk anak, *minimarket*, pelayanan kesehatan, restoran dan kafe. Fasilitas yang menjadi ciri khas KondoNusa adalah rekreasi laut seperti jet ski, selancar angin, dan kapal pesiar.

Fasilitas lainnya yang dapat dinikmati penghuni di setiap tower adalah lift penumpang dan barang, daya listrik, air bersih (PAM DKI), TV dan parabola, telepon, AC, dan instalasi air panas, instalasi pemadam kebakaran, parkir, dan sistem keamanan 24 jam. Jumlah unit fasilitas ini dijamin cukup bagi para penghuni.

Kini pembangunan Tahap I KondoNusa tengah berlangsung di Blok T yang memiliki 4 tower yang terdiri dari 500 unit. Pemancangan tiang tahap pertama ini akan berlangsung pada September 1997 dan direncanakan selesai pada Desember 1999.

KondoNusa Pantai Mutiara hadir di tengah lingkungan yang telah berkembang.

Beragam tipe kamar tersedia di sini. Mulai dari *Penthouse*; 1 kamar tidur; 2 kamar tidur; 3 kamar tidur plus kamar pembantu. Bagi yang membeli secara gabungan seperti ini, ada tambahan fasilitas tempat parkir dari satu menjadi dua. “Kami memang berusaha memberikan fasilitas yang fleksibel bagi konsumen,” kata Theresia Rustandi, *Manager Corporate Affairs & Marketing Communication* PT DIL.

Lokasi KondoNusa di kawasan Pluit, Jakarta Utara, ini mudah dijangkau dari segala arah. Baik melalui jalan tol dalam kota atau jalan biasa. Dari Segi Tiga Emas (Jl. Sudirman, Jl. Thamrin, dan Jl. HR.Rasuna Said) hanya sekitar 30 menit. Dalam hitungan beberapa menit dapat dicapai dari pusat perbelanjaan besar Mega Mal Pluit dan Bandar Udara Soekarno-Hatta.

Dilihat dari lokasi, penggarapan arsitektur, dan fasilitas yang dimilikinya, KondoNusa layak dijuluki sebagai satu-satunya permukiman kanal yang bertaraf internasional di Indonesia. KondoNusa adalah fenomena baru hunian resor vertikal: ya tempat tinggal ya sekaligus pesiar.

Peta lokasi

KIAT PSP MELARISKAN PROPERTINYA

Kalau ada anak bungsu yang merasa paling beruntung, maka Trijono Gondokusumo itulah orangnya. Pemain properti yang satu ini, begitu cantiknya memanfaatkan kesempatan. Betapa tidak. Begitu menamatkan studi di University of Southern California, Los Angeles lantas pulang ke Indonesia tahun 1981, Trijono mengaku belum tahu apa-apa soal bisnis properti. Saya masih hijau, akunya. Sementara orangtua dan kakak-kakaknya, baik kakak kandung maupun kakak sepupu, sudah mapan di takhta kerajaan bisnisnya: Grup Dharmala. Ayahnya Suhargo Gondokusumo, bos besar kelompok usaha itu. Kedua kakak kandungnya : Suyanto Gondokusumo dan Dwiyanto Gondokusumo, adalah tangan kanan sang Bapak di Dharmala. Sementara Hendro S. Gondokusumo, saudara sepupu Trijono, tegar sebagai bos bisnis propertinya Grup Dharmala.

TRIJONO GONDOKUSUMO

Dalam kondisi seperti itu, jika orangnya bukan Trijono, agaknya akan berpikiran : lebih baik bergabung sajalah dengan kolompok binis yang sudah ada. Namun Tri, demikian pria berusia 36 tahun ini sering dipanggil, ternyata punya sikap berbeda. Ia tak mau berada di bawah ketiak Bapak dan kakak-kakaknya dan memilih berusaha membangun bisnis sendiri. Untungnya, lingkungan keluarganya adalah orang-orang yang sudah mapan dalam bisnis dan mengerti posisi

Tri sebagai anak bungsu. Enak jadi anak bungsu. Kita diajarin semua, karena dianggap tak bisa. Ini kan kesempatan bagi saya, cerita Trijono kepada *Properti Indonesia*.

Mengapa Tri tak mau bergabung dengan Dharmala? Menurutnya, Dharmala yang sudah berdiri sejak tahun 1954 telah dijalankan oleh orang-orang yang mapan. Sedang Tri mengaku masih hijau dan tak memungkinkannya untuk bersaingan. Maklum, usianya sendiri juga masih amat belia, 21 tahun. Lalu, saya pikir, lebih baik mencoba berdiri sendiri. Siapa tahu kita bisa maju, papar Tri yang menghabiskan masa kecilnya di Surabaya dan Singapura ini.

Sejarah kemudian membuktikan, sikap yang diambil Tri ternyata benar. Kini, bisnis yang dirintis Tri sudah menggurita dengan lebih dari 50 perusahaan (13 di antaranya berada di bawah divisi properti). Berdasarkan neraca yang dipublikasikan terbaru di media massa, aset Grup PSP sudah mencapai Rp 3,035 triliun.

Saat ini, khusus untuk produk properti, Grup PSP telah menguasai lahan strategis di Jakarta, Jawa Barat dan Surabaya. Total lahan keseluruhannya lebih kurang 460 hektar. Di atas tanah-tanah itu, dibangun berbagai produk properti: perumahan, apartemen, perkantoran, pusat perniagaan, hotel, kawasan industri, lapangan golf dan pusat rekreasi. Padahal, ketika dirintis tahun 1981, Tri hanya modal Rp 200 juta dan tiga orang tenaga. Proyek yang dikerjakan pun baru berupa ruko sebanyak 67 pintu dan 65 unit rumah tingal di atas tanah seluas 2,5 hektar di bilangan Daan Mogot, Jakarta Barat. Bagaimana Tri melipatgandakan aset yang berawal Rp 200 juta itu? Apa kiatnya memasarkan properti di masa sulit sehingga laris bak kacang goreng? Dalam suatu kesempatan, Trijono menerima Pria Takari Utama dari Properti Indonesia. Ruang kerjanya di lantai 20 Wisma Bank Dharmala di Jl. Jend. Sudirman, Jakarta, terkesan apik. Berderet rapi dokumentasi foto-fotonya dengan beberapa pejabat tinggi negara. Selain itu, yang juga menonjol adalah dominasi patung-patung kuda di berbagai sudut pandang ruangan.

TRIJONO (KANAN) BERSAMA SUHARGO GONDOKUSUMO (KEDUA KANAN) MENPERA AKBAR TANDJUNG (TENGAH) DAN HENDRO S. GONDOKUSUMO (KIRI)

Asesoris ruang Anda tampaknya didominasi oleh simbol kuda. Apa ada hubungannya dengan fisolosifi bisnis Anda?

Pertama, saya memang gemar mengoleksi barang seni. Kedua, kuda adalah simbol kerja keras dan semangatnya tinggi. Rata-rata keluarga saya, mulai dari papa, Suyanto dan lain-lainnya punya koleksi barang seni kuda. Tujuannya, supaya ketika kita masuk kantor, semangat kerja kita tinggi seperti semangat kuda.

Ketika mendirikan perusahaan PSP tahun 1981, apa yang ada di pikiran Anda?

Namanya orang muda memang lebih berani. Waktu itu usia saya baru 21 tahun. Prinsip saya, yang penting kerja keras dulu, berbuat maksimal, karena kita masih muda. Lebih nekad sedikitlah.

Apakah keinginan Anda untuk berdiri sendiri dan tak mau bergabung dengan Grup Dharmala milik ayah Anda, sudah direncanakan sebelum pulang dari AS?

Ketika saya kembali dari AS, memang belum diputuskan apakah saya akan bergabung dengan Dharmala atau mau berdiri sendiri. Waktu itu, Dharmala sudah mapan dan perusahaan dijalankan oleh para profesional yang handal. Saya merasa, kalau saya bergabung dengan Dharmala, saya tidak bisa berkontribusi banyak.

Di sisi lain, baik orangtua maupun mertua saya juga mendorong saya untuk berdiri sendiri. Dharmala dan Gunung Sewu sudah menjalankan bisnis properti dan cukup sukses. Tentu saja, menurut saya, ada hal-hal yang sukses dan gagal dari yang mereka jalankan. Dari situ, saya bisa mengambil keutungan untuk bisa langsung mencontoh hal-hal yang bisa sukses dan tidak perlu lagi melewati hal-hal yang memungkinkan bisa gagal. Sehingga, kemungkinan sukses saya lebih besar bukan? Yang penting dalam era kompetitif ini, kita harus kreatif dan lebih inovatif.

Tapi mengapa memulainya dari properti lebih dulu?

Saya memulai dari bisnis properti, ya karena sudah ada contoh dari Dharmala tadi. Memang Dharmala juga sudah menjalankan bisnis jasa keuangan. Namun, saat itu, bisnis jasa keuangan agak tertutup dan membutuhkan modal yang sangat besar, di samping pemain di sektor ini besar-besar semua, sehingga menyulitkan untuk pemula di bisnis ini.

Peluang apa pertama yang dilihat?

Ketika saya mau memasuki bisnis properti, tentu saya harus melihat kemampuan saya lebih dulu. Waktu itu, modal yang ada hanya Rp 200 juta. Saya pikirkan, bagaimana agar uang ini bisa berputar cepat dengan arus kas yang baik, sehingga *turn-over*-nya besar. Mengingat tingkat pertumbuhan penduduk Indonesia yang cukup tinggi, dan pertumbuhan ekonomi yang baik, maka saya pikir hal itu akan menciptakan permintaan rumah yang besar. Maka, saya memilih masuk ke bidang perumahan, yang dimulai dengan proyek Taman Surya I di Jalan Daan Mogot, Jakarta Barat.

Apa pengajaran utama dari papa dan kakak-kakak Anda?

Ayah saya lebih banyak mengajarkan hal-hal yang makro. Misalnya, bagaimana menjalankan bisnis yang baik, agar kita lebih berpikiran matang dan terbuka. Kalau kita mengerjakan sesuatu, harus dengan kerja keras, konsisten dan *committed* serta dalam pencapaiannya harus *persistence*.

Kakak saya lebih pada hal-hal yang khusus. Hendro membimbing saya mengenai bisnis properti dan realestat. Suyanto lebih pada bidang keuangan dan kontrol perusahaan. Sedang Dwiyanto—di samping sebagai Wakil Presdir Grup PSP yang membantu saya di bidang operasional, juga membantu dalam mengembangkan bisnis ritel terutama di bidang makanan. Maklum, Dwiyanto memang hobinya dalam soal-soal makanan itu.

Dulu Anda membangun kerajaan bisnis properti PSP hanya dengan Rp 200 juta. Kini posisi terakhir, persisnya sudah berapa aset seluruh Grup PSP?

Wah, aset PSP masih kecil. Anda bisa hitung sendiri. Beberapa perusahaan PSP kan sudah *go public*, seperti PT Putra Surya Perkasa (properti dan realestat), PT Bayu Buana (bisnis travel), PT Putra Sejahtera Pioneerindo (California Fried Chicken) dan PT Putra Surya Multidana (leasing). Yang lainnya seperti Bank PSP, neracanya bisa dilihat di koran.

Masing-masing direksi mempunyai hak dan kewajiban yang sudah jelas.

Bagaimana gaya manajemen yang diterapkan dalam mengembangkan bisnis properti?

Gaya manejemen PSP mempunyai empat fase. Pertama, fase otoriter. Yaitu pada tahap awal ketika perusahaa baru berdiri dan masih kecil. Saya harus tahu semua pekerjaan. Hampir semua keputusan dalam fase ini, saya buat sendiri. Kedua, fase *delegation*. Pada fase ini, di mana perusahaan mulai membesar, saya sudah tidak mungkin

Kini, kita harus lebih *market oriented*. Jangan membuat produk yang bagus menurut kita, tapi belum tentu diminta pasar.

Apakah Grup PSP masih dominan dijalankan oleh keluarga?

Umumnya, perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang properti dijalankan oleh *owner* dan keluarganya. Di PSP, walaupun saya duduk sebagai Presdir, operasional perusahaan lebih banyak dijalankan oleh para profesional. Saya hanya memberikan target-target yang harus dicapai dan memonitor perkembangan mereka.

menjalankan perusahaan sendiri. Pada fase ini saya mulai memakai tenaga-tenaga profesional. Ketiga, fase *performance oriented*, di mana yang bekerja lebih baik akan mendapat hasil yang lebih baik juga. Keempat, fase *win-win-win*, di mana para pengelola profesional harus bisa memuaskan semua pihak yaitu konsumen, pemegang saham dan karyawan. Saat ini PSP berada dalam fase keempat ini.

Kiat lain?

Kini, kita tahu kompetisi makin ber[illegible] dan konsumen kian kritis. Untuk bi[illegible] menjual, kita harus betul-betul tahu apa yan[illegible] diinginkan oleh target pasar kita. Sukses kam[illegible] menjual apartemen tahun 1996 lalu, adala[illegible] salah satu contoh kejelian melihat pasar. Ki[illegible] kita harus lebih *market oriented*. Janga[illegible] membuat produk yang bagus menurut kit[illegible] tapi belum tentu diminta pasar.

Pre-construction sale juga suatu h[illegible] yang baik, di mana konsumen ikut membiay[illegible] sebagian dari konstruksi, di samping produ[illegible] yang dibangun sudah ada pembeliny[illegible] Promosi pun harus berani. *Gimmick-gimmi[illegible]* yang dipakai harus menarik dan muda[illegible] diingat, sehingga banyak dibicarakan oran[illegible] Konsumen akan semakin cepat memutuska[illegible] untuk membeli kalau produk yan[illegible] ditawarkan banyak dibeli orang. Oran[illegible] seperti takut tidak kebagian.

Bisnis awal Anda adalah perumaha[illegible] dan ruko. Apa pertimbangannya memili[illegible] properti jenis itu sebagai titik awal, kemudian baru mengembangkan usaha d[illegible] bidang keuangan dan produk ritel?

Ya, saya mulai dari bisnis properti karena memang sudah ada orang yan[illegible] membimbing saya. Selain itu, bisnis in[illegible] cukup menjanjikan prospek yang baik. Katakanlah tidak laku, asal arus kas kit[illegible] lancar, harga tanah kan tidak pernah turun.

Bisnis ritel, asalnya karena kakak say[illegible] Dwiyanto yang suka memasak. Ia juga yan[illegible] menemukan resep bumbu untuk CFC. Bisni[illegible] makanan adalah bisnis yang tak kenal resesi. Dengan pendapatan perkapita yang teru[illegible] meningkat, daya beli masyarakat jug[illegible] meningkat dan mutu makanan yang dimaka[illegible] juga meningkat.

Sedang bisnis travel (Bayu Buana), dimulai bersama-sama dengan beberap[illegible] perusahaan besar seperti Fuji Film, Lippo, Dharmala, Gunung Sewu, Citatah, Pudjiadi, Asahimas dan lain-lain. Dasar pemikirannya dari kita-kita saja sudah merupakan *captive market*. Waktunya juga pas, karena pemerintah juga sedang menggalakkan pariwisata.

Pertumbuhan perusahaan ini baik, sehingga kini kontribusi *captive market* terhadap *turn-over* kurang dari 1 persen.

Bidang jasa keuangan, sebenarnya dulu saya juga tertarik. Tapi waktu itu izinnya masih ditutup. Barulah setelah Pakto 1988, saat izin-izin lembaga keuangan baru dibuka lebar, terpikir kembali masuk ke bidang jasa keuangan. Tahun 1989, kami mendirikan Bank PSP, dengan menggarap pasar pembiayaan ritel.

Strategi PSP dalam pembangunan perumahan?

Pertama, konsep perumahan yang dibangun itu harus jelas dan spesifik, sehingga berbeda dibanding perumahan lain. Dengan begitu, *product positioning*-nya juga jadi jelas, sehingga konsumen bisa melihat keunggulan komparatifnya dibandingkan produk sejenis. Kedua, *pricing policy* harus dibuat sedemikian rupa, agar bisa mencakup pasar yang lebih besar. Ketiga, promosi harus punya nilai *awareness* yang lebih tinggi,

Konsep perumahan yang dibangun itu harus jelas dan spesifik, sehingga berbeda dibanding perumahan lain. Dengan begitu, *product position-ing*-nya juga jadi jelas.

sehingga konsumen bisa langsung tertarik membeli.

Bagaimana Anda menerapkan konsep hunian berimbang 1:3:6?

Pada dasarnya, tidak mudah menerapkan konsep 1:3:6 dalam satu kawasan, apalagi kalau kawasannya tidak begitu luas. Kawasan perumahan yang dibangun PSP, umumnya tidak terlalu besar, sehingga dalam suatu kawasan yang ada sekarang, konsep tersebut belum dijalankan secara menyeluruh. Namun, secara keseluruhan, PSP masih memenuhi konsep 1:3:6 tersebut. Misalnya, kami membangun kompleks perumahan di Cibubur dan Maja untuk memenuhi konsep 1:3:6.

Bagaimana Anda mengantisipasi suatu kawasan?

Kita perlu melihat terlebih dahulu, Pemerintah mau ke arah mana. Misalnya, baru-baru ini pemerintah menyatakan akan mengembangkan Maja sebagai Kota Kekerabatan. Untuk itu, tentu pemerintah sudah memikirkan infrastrukturnya. Kami juga sering bertanya pada REI mengenai keyakinan pengembang akan suatu kawasan baru. PSP lebih suka mengembangkan suatu kawasan yang besar bersama-sama dengan para pengembang lainnya, daripada mem-

buat kota baru yang dilakukan PSP sendiri. Umpamanya pengembangan Sentul, di mana ada beberapa pengembang lain yang juga ikut mengembangkan kawasan itu.

Proyek-proyek apa saja yang telah dan sedang diselesaikan saat ini?

Khusus proyek yang telah selesai sejak tahun 1994 adalah Hotel Ibis, Apartemen Pondok Klub Vila II dan Apartemen Permata Gandaria. Perumahan ada Taman Surya 3 dan 5, Taman Vila Meruya I dan II, dan Permata Sentul tahap I. Padang golf kita sudah menyelesaikan Permata Sentul 9 holes pertama.

Sedang yang saat ini sedang dalam konstruksi adalah Hotel Novotel Gajahmada di Jakarta dan Novotel Yogyakarta. Apartemen ada lima: Manara 7 Gading, Permata Surya I dan II, Permata Senayan dan Permata Meruya. Perumahan adalah Taman Surya 6, Permata Sentul tahap II dan II. Lapangan golf Permata Sentul 9 holes kedua juga sedang konstruksi, serta gedung perkantoran Menara PSP.

Apa obsesi Anda sebagai pemain properti?

Wah, saya sih tidak punya obsesi yang muluk-muluk. Saya tak punya ambisi menjadi pemain nomor satu. Saya cuma ikut berpartisipas secara maksium, agar ikut memberikan kontribusi dalam menyediakan rumah bagi rakyat.

Dari perkawinannya dengan Lanny Angkosubroto, Tri dikaruniai sepasang keturunan. "Saya ikut program pemerintah, Keluarga Berencana," kata Tri, lantas tersenyum. Lanny, wanita pendamping hidupnya itu adalah putri bos Grup Duta Anggada, Dasuki Angkosubroto. Perkawinan dua orang anak konglomerat properti ini terkesan seperti direkayasa. Namun, Trijono mengaku perkawinan mereka terjalin karena cinta semata. Menurut cerita Tri, pertemuan yang membuahkan cinta itu terjadi di California, ketika mereka kuliah di universitas yang sama. Bedanya, Tri mengambil jurusan pemasaran sedang Lanny administrasi bisnis. Jadi? Kloplah ■

INDEKS KARYA :

- Perumahan & Apartemen Taman Surya
- Apartemen Permata Gandaria
- Apartemen Permata Senayan
- Pondok Klub Vila
- Apartemen Permata Meruya

PROYEK-PROYEK UNGGULAN GRUP PSP

Lesunya bisnis properti, agaknya tak jadi penghalang Grup PSP (Putra Surya Perkasa) untuk terus melahirkan karya-karya inovatif dan prestisius. Dengan kemapanan manajemen serta kekuatan yang dimiliki para profesional Grup PSP dalam melahirkan strategi inovatif, kelesuan tersebut dapat ditembus, sehingga gerak bisnis perusahaan ini tetap bergairah. Produk-produk yang ditawarkan kepada masyarakat, selalu mendapat apresiasi yang tinggi. Berikut antara lain proyek-proyek unggulan perusahaan yang dipimpin oleh Trijono Gondokusumo itu.

APARTEMEN PERMATA SURYA dan TAMAN SURYA

Saat Matahari terbit rumah anda takkan terbenam

Setelah sukses mewujudkan impian masyarakat melalui kemudahan dan kenyamanan di permukiman Taman Surya, Kalideres, Jakarta Barat, kini Grup PSP melalui anak perusahaannya, PT Satwika Permai Indah, tengah mengembangkan komplek Apartemen Permata Surya di kawasan tersebut.

Ide untuk mendirikan apartemen di tengah-tengah permukiman Taman Surya, tak lain didasari oleh semakin merebaknya kebutuhan masyarakat untuk tinggal di apartemen. Bahkan sudah menjadi *trend.* Namun demikian satu hal yang tidak dapat dielakkan hingga saat ini adalah baru segelintir orang yang dapat menikmatinya, karena harga apartemen yang masih terasa sulit dijangkau.

Itulah sebabnya, Grup PSP sengaja menghadirkan apartemen kelas menengah, dengan harga yang bisa dijangkau oleh lapisan masyarakat kelas menengah, khususnya para eksekutif muda.

Dan, ternyata benar. Strategi inovatif yang ditawarkan Grup PSP itu mendapat apresiasi yang tinggi dari masyarakat. Hal itu terbukti sekitar 576 unit apartemen terdiri dari 4 tower yang ditawarkan dengan harga mulai Rp 37,5 juta per unit, pada saat peluncuran perdana, 27 Oktober 1996 lalu, langsung terjual habis diserbu pengunjung.

Tentunya tidak hanya faktor harga yang membuat Apartemen Permata Surya diminati masyarakat, dari segi lokasi pun sangat strategis dan berada di kawasan yang tengah mengalami pertumbuhan pesat. Lokasi ini didukung akses yang sangat memadai dan sangat dekat dengan sentra-sentra aktivitas masyarakat ibukota. Seperti dari Kantor Walikota Jakarta Barat yang baru, hanya 10 menit dari Mal Puri Indah atau Mega Pluit, 15 menit dari Makro Meruya dan ke Bandara Soekarno-Hatta. Selain itu, lokasi Permata Surya juga mudah dicapai dari berbagai penjuru kota, seperti melalui jalan lingkar luar barat, jalan Daan Mogot, tol Jakarta-Merak dan tol Bandara Soekarno-Hatta.

Tak hanya itu, beragam fasilitas yang disediakan pengembang boleh dibilang sangat memanjakan konsumen. Mulai dari super market, *food court*, kolam renang, lapangan tenis, lapangan basket, sekolah, taman bermain, sampai pasar tradisional, tersedia lengkap.

Apartemen Permata Surya yang dikembangkan di atas lahan seluas 3 hektar, akan dibangun 9 tower yang terdiri 6 tower berlantai 4, dan 3 tower berlantai 8 dengan total 752 unit. Pembangunannya menelan investasi sebesar Rp 24 miliar, dan dirancang oleh PT Megatika Internasional.

Sebagai apartemen yang dikembangkan di kawasan strategis dengan akses yang memadai serta lingkungan yang nyaman, apartemen Permata Surya, memang sangat tepat bagi para profesional muda.

Apartemen Permata Surya 2

Peta Lokasi Taman Surya

PERMATA SENTUL

Hunian Eksklusif di Tengah Perbukitan

Sebuah hunian eksklusif kembali dihadirkan Grup PSP di kawasan Sentul, Bogor, Jawa Barat. Alam Bogor yang terkenal sejuk dan berpanorama indah itu, mengilhami pengembang untuk membangun sebuah kawasan permukiman eksklusif, lengkap dengan berbagai fasilitas yang disesuaikan dengan gaya hidup masyarakat modern.

Betapa tidak, perumahan mewah karya *master planer* MC Karrel Lynch dari Australia ini, sangat memperhatikan keamanan dan kenyamanan penghuninya. Suasana *resort* benar-benar dihadirkan di kawasan ini. Tengok saja, di atas tanah seluas 600 hektar, hanya akan dihuni oleh 1000 kepala keluarga. Semua rumah didisain tanpa pagar, dengan luas kavling antara 800 hingga 1.800 M2. Ditambah dengan lapangan golf 27 holes karya Peter Thomson dari Australia, yang membentang di sekeliling perumahan, sehingga menjadikan pekarangan terasa bertambah luas.

Sesuai dengan gaya hidup calon penghuninya, fasilitas yang disediakan di Permata Sentul sangat lengkap dan modern. Mulai dari fasilitas belanja untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, fasilitas olahraga, sarana peribadatan, sarana pendidikan, hingga sarana rekreasi.

Untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari misalnya, pihak pengembang sengaja membangun *Town Centre* seluas 10 hektar dan *Entry Village* seluas 5 hektar. Di *Town Centre* antara lain tersedia, restoran, galeri, butik, perkantoran, *training centre*, pusat kebudayaan dan hiburan. Dan di *Entry Village* ada mini market, restoran, karaoke, perpustakaan, toko buku, penyewaan video/laser, sampai bengkel sepeda.

Semua fasilitas tersebut dapat dinikmati oleh penghuni dengan tenang dan aman. Karena permukiman ini dirancang menggunakan satu pintu gerbang, dengan keamanan terpadu. Penjagaan yang dilakukan oleh satuan keamanan hampir ada setiap sudut kawasan tersebut selama 24 jam.

Lapangan Golf 27 Holes

Jogging di pagi hari

Dan yang menggembirakan, Permata Sentul dibangun berdasarkan konsep berwawasan lingkungan. Menurut Jimmy Soetedjo, Direktur Teknik Grup PSP, semua pembangunan yang dilakukan di sini tidak pernah mengabaikan faktor kelestarian pada lingkungan. Misalnya, dalam proses pematangan kavling berusaha sekecil mungkin mengubah kontur tanah. Kalaupun ada yang harus disesuaikan, pengerjaannya dilakukan dengan perhitungan matang, dan sangat hati-hati. Dalam hal ini, tak tanggung-tanggung, pihak pengembang menggunakan konsultan hidrologi dan struktur tanah *Western* dari Amerika Serikat.

Lebih dari itu, lokasi Permata Sentul pun cukup menawan. Terletak di ketinggian 150 meter sampai 400 meter dpl, sehingga para penghuninya dapat menikmati pemandangan alam yang indah. Dibandingkan perumahan-perumahan lain di Sentul, lokasi Permata Sentul paling dekat dengan pintu tol. Jaraknya sekitar 1,5 KM, atau bila ditempuh dengan kendaraan bermotor hanya membutuhkan waktu 3 menit.

Karena itu, perumahan ini sangat cocok untuk dijadikan tempat hunian utama bagi para eksekutif, atau *enterpreneur* yang berkiprah di kota Jakarta. Karena waktu tempuhnya hanya 30 menit. Sungguh waktu yang sangat ideal bagi orang yang tinggal di daerah *hinterland*.

APARTEMEN MENARA 7 GADING

Hunian Bergengsi di Pusat Bisnis

Proyek lainnya yang kini sedang dikembangkan Grup PSP adalah Apartemen Menara 7 Gading. Dikembangkan di atas lahan seluas 3,5 hektar, terletak di kawasan Kelapa Gading, Jakarta Utara. Sebuah kawasan yang telah lama tercatat sebagai kawasan prestisius dan ideal bagi hunian. Selain didukung oleh jaringan infrastruktur yang memadai, di seputar kawasan ini telah lama berdiri pusat-pusat perbelanjaan yang siap memenuhi kebutuhan penduduk Kelapa Gading. Antaranya Mal Kelapa Gading, Makro, Sogo dan Mc Donald's.

Dibandingkan apartemen-apartemen lain di kawasan itu, bisa jadi Apartemen Menara 7 Gading yang paling megah dan mudah dikenali. Bisa dimaklumi. Karena untuk mewujudkan sebuah bangunan yang memiliki karakter dan bercita rasa tinggi, arsitektur Apartemen Menara 7 Gading ini sengaja dirancang secara khusus oleh arsitek ternama *Gruenn Associates* dari Amerika Serikat.

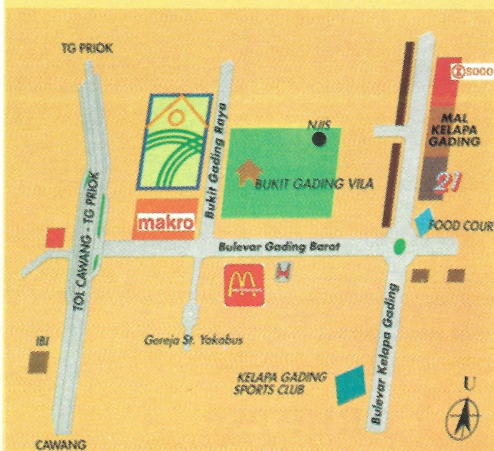
Konsep bangunannya mengadaptasi gaya *post* modern, sehingga 7 tower Menara Gading ini terlihat sangat unik dan memiliki ciri khas. Lebih dari itu, disain interiornya pun ditata dengan sentuhan seni tinggi, sehingga tata ruangnya tak hanya memberi keleluasaan bergerak, tapi juga memberi nuansa yang membuat penghuninya betah menikmati kenyamanan yang penuh dengan nilai estetis.

Apartemen Menara 7 Gading yang terdiri dari 7 *tower* ini juga dilengkapi dengan fasilitas yang sangat memadai, seperti tersedianya tiga lift penumpang, listrik dari PLN dan Genset, sitem kebakaran otomatis, parabola, sambungan telepon, tempat parkir yang lebih dari cukup serta sistem keamanan yang menggunakan *card key access sistem* dan tentunya sistem kemananan selama 24 jam.

Dan, untuk memenuhi segala kebutuhan dan rutinitas sehari-hari, seperti olahraga dan lain-lainnya. Di komplek apartemen ini pun tersedia laundry, salon, pusat kebugaran, lintasan jogging, lapangan tenis, kolam renang, mini market, ruang serba guna dan berbagai kebutuhan lainnya. Belum lagi fasilitas lain yang berada di kawasan Kelapa Gading, seperti pusat perbelanjaan Makro, Sogo Kelapa Gading, Mal Kelapa Gading, dan masih banyak lagi. Semua itu dapat dinikmati oleh penghuni hanya memerlukan waktu beberapa menit saja.

Bila dilihat dari kualitas bangunannya yang prima, fasilitasnya yang berjibun, serta lokasinya yang strategis, orang pasti mengira harga Apartemen Menara 7 Gading, mahal. Namun anggapan itu segera sirna setelah melihat harga yang ditawarkan pengembang ternyata relatif rendah. Tengok saja, harga rata-rata setiap unit berkamar 1, 2 dan 3 hanya ditawarkan dengan harga 800 - 1.000 dolar AS per meter persegi.

Bisa jadi, karena beberapa faktor di atas, sehingga Apartemen Menara 7 Gading sangat diminati masyarakat. Pada penawaran tahap pertama, Mei tahun lalu, seluruh unit berkamar 2 dan 3 pada tower A, B dan C sudah terjual habis. Yang menggembirakan, para pembeli apartemen ini sekitar 75 persenya adalah *enduser*. "Jadi pasar kami bukan pasar semu," kata Sarkoro Handayani, Direktur Marketing PSP Divisi Real Estat dan Properti.

Apartemen Menara 7 Gading

Peta Lokasi Apartemen Menara 7 Gading

TAMAN VILA MERUYA

Hunian Paling Bergengsi di Jakarta Barat

Satu lagi proyek unggulan Grup PSP di kawasan Jakarta Barat, yaitu perumahan Taman Vila Meruya. Perumahan yang dikembangkan di atas lahan seluas 58 hektar itu selain diperuntukkan bagi hunian horisontal juga rumah susun atau yang lazim disebut apartemen. Dikembangkan dalam tiga tahap. Seluruh rumah yang dibangun pada pembangunan tahap pertama sudah terjual dan sekitar 98% rumah sudah dihuni. Pengembangan tahap kedua juga sudah selesai dan sektar 80% rumah sudah dihuni. Sedangkan untuk pengembangan tahap berikutnya, adalah pembangunan apartemen.

Dari berbagai proyek yang dikembangkan di komplek perumahan Taman Vila Meruya, pengembangan apartemen boleh dibilang paling terasa gaungnya. Apartemen Permata Meruya yang terdiri 17 lantai dengan 380 unit dan dikembangkan di atas lahan seluas 7.000 M2 itu, dibangun dengan investasi Rp 30 miliar, dan dipasarkan dengan harga termurah Rp. 60 juta. "Ini merupakan unit apartemen kelas menengah paling menarik di kawasan Jakarta Barat," kata Budi Hamidjaja , General Manager Grup PSP. Tak heran bila pada penawaran perdana bulan April lalu, Apartemen Permata Meruya mendapat apresiasi yang luar biasa dari masyarakat. Terbukti hampir seluruh unit yang ditawarkan, terjual habis.

Bila Apartemen Permata Meruya sangat diminati masyarakat memang cukup beralasan. Selain karena paling menarik di kawasan tersebut, harga yang ditawarkan pun relatif lebih murah. Pasalnya, untuk apartemen dengan kelas dan lokasi yang sama, dijual dengan harga rata-rata Rp 1,266 juta-Rp 1,742 juta per meter persegi. Tapi, di Permata Meruya ditawarkan dengan harga Rp 1.174.219 per meter persegi.

Kenapa Grup PSP bisa memberi harga lebih murah. Menurut Budi, karena Grup PSP membangun apartemen di dalam kawasan perumahan Taman Vila Meruya. "Dengan membangun apartemen di kawasan perumahan yang sudah mapan, biaya infrastruktur dan fasilitas setaraf apartemen mewah bisa lebih murah, karena sudah tersedia jauh-jauh hari," katanya. Faktor lainnya, karena ditawarkan pada masa pembangunan, sehingga pengembang bisa menekan *cost of money*.

Tentu tidak hanya karena faktor harga saja yang membuat perumahan maupun apartemen di Taman Vila Meruya diminati masyarakat. Dari segi fasilitas dan lokasi pun, Permata Meruya memang lebih unggul. Dari segi lokasi, Permata Meruya termasuk apartemen yang berprospek baik karena proyek jalan tol lingkar luar seksi barat dari Pondok Indah - Pertukangan - Joglo - Kedoya - Daan Mogot sedang dibangun dan menurut rencana selesai 1998. Jalan tol tersebut hanya berjarak sekitar 1 km dari Permata Meruya.

Juga dari segi fasilitas, tersedia antara lain sport klub kelas satu, seperti; lapangan tenis tertutup, *squash, sauna, whirpool, steambath, shiatsu,* dan *waterslide park.*

Taman Vila Meruya

Apartemen Permata Meruya

MERAJAI FOTOGRAFI, MERAMBAH PROPERTI

Samadikun Hartono. Siapa tak kenal nama itu. Ialah orang nomor satu di Grup Modern, konglomerasi perusahaan yang punya riwayat unik. Kelompok usaha ini tadinya berawal dari usaha fotografi kecil-kecil pada kios ukuran 2 x 2 meter persegi di Pasar Baru, Jakarta. Sekarang ia masih diakui raja bisnis fotografi, menyusul debutnya sebagai agen tunggal Fuji Film Co, Jepang, tahun 1971 silam. Selain itu, grup ini antara lain juga sudah merambah ke bisnis trading, manufaktur, keuangan dan properti.

Bicara fotografi, agaknya bukan berita baru dari Samadikun. Tapi bicara properti? Inilah sosok yang banyak dibicarakan banyak orang. Soalnya, lelaki kelahiran Ujung Pandang ini, tergolong pendatang baru dalam bisnis properti. Ia baru mulai menerjuni bisnis ini sejak tahun 1984. Namun, sepak terjang Grup Modern sudah membuat orang tercengang. Pak Sam, demikian ia akrab dipanggil, menggebrak dengan proyek-proyek berskala besar. Di Cipondoh, Tangerang, Jawa Barat, Samadikun membangun Kota Modern di atas lahan seluas 770 hektar. Di Pondok Cabe dan Cikupa, masih daerah Tangerang, juga dikembangkan Perumahan Bukit Modern dan Taman Adiyasa, masing-masing seluas 60 dan 150 hektar. Belum lagi proyek perumahan Taman Modern di bilangan Cakung, Jakarta Timur, yang menelan lahan tak kurang dari 50 hektar. Sedang proyek

SAMADIKUN HARTONO

Taman Cikande di Serang, Jawa Barat, dibangun rumah sederhana di atas lahan seluas 250 hektar. Total lahan yang dikuasai Samadikun lewat PT. Moderland Realty itu, kini tak kurang dari 1.280 Hektar.

Apa lagi rencana besar Samadikun? Grup Modern ingin terjun dalam bisnis properti secara besar besaran, kata Samadikun, mantap. Berikut perbincangan Pria Takari Utama dan Joko Yuwono dari Properti Indonesia dengan *Chairman* Modern Grup ini. Petikannya :

Anda dikenal sebagai pengusaha film fotografi. Tapi sekarang tampak amat berambisi merambah properti. Bagaimana ceritanya?

Pada suatu waktu, sekitar sebelas tahun yang lalu, saya pergi ke salah satu tempat rekreasi di wilayah Puncak. Di sana ada vila. Kami tertarik, hingga akhirnya membeli tanah di sana. Di tanah tersebut kami bangun vila. Setelah jadi, kami sering ke vila itu untuk istirahat. Lama-lama kami berpikir, tempat ini mempunyai prospek yang sangat bagus. Akhirnya kami beli beberapa lokasi di sekitarnya. Mulai saat itulah kami terjun ke sektor properti, meski dalam skala kecil. Karena berhasil memasarkan vila-vila tersebut, kami berniat untuk membangun di sekitar Jakarta.

Pada awalnya, dari keluarga memang banyak yang tidak setuju. "Kenapa sih kamu pusing-pusing bisnis yang lain, bisnis fotografi kan sudah cukup?" kata mereka. Memang waktu itu usaha kami di bidang fotografi sudah maju. Namun, saya merasa bisnis fotografi sudah tidak menantang lagi. Ya, sudah statis, begitulah. Saya tidak suka keadaan yang demikian. Saya itu orang yang suka tantangan. Akhirnya, pihak keluarga menerima usul saya. Mulai saat itu, kami memutuskan terjun ke bisnis properti dalam skala besar.

Pertimbangan lain?

Majunya perekonomian Indonesia, terutama di kota Jakarta tentu dibutuhkan juga tempat tinggal yang banyak. Bila ingin mendapatkan lokasi yang baik, sulit untuk mendapatkan lokasi di dalam kota. Kami pikir daerah yang paling dekat dengan Jakarta adalah Tangerang. Maka kami meminta izin prinsip ke Pemda Tangerang. Ketika itu, daerah ini memang kurang menarik. Tapi waktu kan berjalan terus. Proses pembebasan tanah, mengurus izin juga membutuhkan waktu yang tidak sebentar.

Grup Modern ingin terjun ke bisnis properti ini secara besar-besaran. Untuk bidang perumahan ini, kami juga membangun rumah sederhana di Taman Cikande (Serang) dan Taman Adiyasa di Cisoka (Tangerang). Setiap bulannya terjual 500 unit. Kalau kita pikir, di Indonesia masih di perlukan banyak perumahan. Sekarang ini antara persediaan dan permintaan tidak seimbang, di mana permintaan jauh lebih besar dibandingkan dengan pasok yang ada. Tapi, kebutuhan terbanyak itu kan pada golongan berpendapatan rendah.

Faktor inilah yang mendorong kami tidak hanya membangun perumahan kelas menengah atas saja. Kami juga membangun rumah menengah ke bawah. Bahkan kami juga akan masuk ke RSS. Rata-rata tiap tahunnya kami mampu menjual 6.000 unit rumah sederhana.

Membangun RSS kan profitnya kecil

Kalau bicara *profit*, memang tidak terlalu besar jika dibandingkan dengan rumah menengah. Tapi kalau kita lihat jumlah yang dibangun, pada akhirnya juga besar. Di samping itu, pemerintah juga menganjurkan untuk membangun RS, karena RS inilah yang sangat dibutuhkan masyarakat. Sehingga kalau kita mengacu pada pola 1 : 3 : 6, kami sudah melampaui target. Bahkan sekarang ini perbandingannya mencapai 1 : 3 : 15 atau 20.

Setelah terjun ke bisnis perumahan, Anda juga berencana mengembangkan usaha ke sektor properti yang lain?

Bisnis properti itu luas sekali. Kami awalnya memang menggarap bidang perumahan. Kemudian merambah ke lapangan golf, apartemen, perkantoran dan lain-lain. *Moderland* ini tidak hanya memfokuskan bidang perumahan saja. Tapi grup kami itu ada usaha-usaha lain, seperti perhotelan, perkantoran, apartemen, resor dan lain-lain.

Akhir-akhir ini Grup Modern menggeluti menekuni bisnis pariwisata. Apa karena properti lesu atau apa?

Saya yakin prospek pariwisata, terutama wisata bahari memiliki prospek yang sangat baik. Apalagi perjalanan wisata dengan *cruise* , merupakan hal yang masih baru

bagi Bangsa Indonesia. Laut kita sangat potensial untuk dijadikan komoditi pariwisata. Dan pemerintah juga mendorong sektor pariwisata ini. Bahkan kelak diharapkan menjadi salah satu andalan penghasil devisa dari non migas terbesar pada tahun 2000 atau di kemudian hari.

Berapa jumlah *cruise* yang telah dimiliki?

Kami telah memiliki 2 *cruise*. Yang satu dicarter di luar negeri. Dan satunya lagi, untuk melayani wisatawan domestik. Ya, Awani Dream itu.

Berapa dana yang disiapkan untuk Awani Dream ini?

Kita menyediakan kapal itu, kira-kira BEP-nya 10 tahun. Maka dari itu di kemudian hari, kami akan membuka lebih banyak lagi tempat-tempat tujuan wisata. Kemudian, kami juga merencanakan akan melebarkan sayap ke Indonesia Timur dengan jalur-jalur yang lebih lama lagi. Untuk sekarang, perjalanan itu paling lama sekitar lima hari. Padahal, di Indonesia bagian timur banyak pulau-pulau yang potensial. Namun, kita lihat dulu perkembangannya.

Apakah pengembangan Awani Dream ini ada kaitannya dengan rencana pembangunan resor Grup Modern?

Kami memang ada rencana membangun resor di beberapa tempat. Seperti di di Cariu, Parang Tritis, Surabaya, dan Lombok. Sejauh ini, kami sedang melakukan pembebasan tanah dan dalam beberapa bulan lagi kami akan mulai membangunnya.

Progresnya bagaimana?

Di Cariu, kami telah selesai membebaskan tanah, dan akan mulai membangun. Kami membangun resor ini telah dikombinasikan dengan menjual *membership* Awani Dream. Nantinya, kami mengharapkan para penghuni proyek-proyek Grup Modern juga menjadi *member*. Jadi kami memberikan fasilitas lain kepada mereka selaku *membership*. Dengan cara seperti ini kami mengha-

Grup Modern ingin terjun ke bisnis properti ini secara besar-besaran. Kami tidak hanya membangun perumahan kelas menengah atas saja. Kami juga membangun rumah menengah ke bawah. Bahkan kami juga akan masuk ke RSS.

10 atau 12 tahun yang lalu, pemain realestat masih sedikit sekali. Saya pikir, saat itu adalah waktu yang paling tepat. Seandainya saya disuruh masuk sekarang, saya pasti tidak mau, karena saingan sudah demikian banyak.

rapkan ada sekitar 10.000 *member* nanti. Sampai sekarang, kita berhasil menjual hampir 5.000 *membership*.

Anda termasuk pengembang kota baru. Mengapa Anda memutuskan membangun realestat dalam skala luas, padahal awalnya skala kecil?

10 atau 12 tahun yang lalu, pemain realestat masih sedikit sekali. Saya pikir, saat itu adalah waktu yang paling tepat. Seandainya saya disuruh masuk sekarang, saya pasti tidak mau, karena saingan sudah demikian banyak. Setelah 12 tahun saya di bisnis properti dan setelah kuat seperti sekarang ini, saat ini saya sudah tidak takut lagi. Pada waktu itu yang aktif hanya sedikit. Contohnya, Pak Ciputra. Sebagai pengusaha kita harus tahu waktu yang tepat, kapan kita harus masuk. *Feeling* sangat berperan.

Bidang usaha Anda fotografi, kemudian menehuni bidang realestat. Antara keduanya kan tak ada hubungan?

Di dunia ini tidak ada yang tidak mungkin. Contohnya Ronald Reagan awalnya aktor, tapi pernah menjadi Presiden Amerika Serikat. Jadi, keberhasilan seseorang itu tidak harus berasal dari mana. Yang penting itu mau berusaha dan berjuang serta bisa mengetahui *timing* yang tepat. Dalam pikiran saya, di dunia ini tidak ada yang mustahil, asal mau belajar, baik belajar dari pengalamaan sendiri maupun pengalaman orang lain. Satu hal yang penting, kadang-kadang ada seseorang itu tidak berani mengambil keputusan. Kalau seseorang itu tidak berani mengambil keputusan, berarti tidak berani mengambil langkah dan mengambil risiko, orang tersebut tidak akan sukses. Sukses itu perlu risiko.

Andai proyek Anda gagal, langkah apa yang akan Anda tempuh?

Biasanya, kalau saya akan melakukan sesuatu, saya selalu memikirkan langkah-langkah apa yang harus saya lakukan andai langkah saya keliru. Jadi, saya tidak hanya memikirkan suksesnya saja, tapi juga kemungkinan gagal. Saya menyadari bahwa orang itu tidak selalu sukses terus. Maka kita juga harus belajar dari kegagalan. Karena sukses itu awalnya juga dari kegagalan.

Dalam mencari jalan keluar dari kegagalan ini, siapa yang Anda mintai saran?

Kalau ada masalah, saya minta sumbang saran pada siapa saja terutama kepada teman atau karyawan dalam satu perusahaan. Kebanyakan saya tidak cerita sama istri, agar istri itu tidak ikut menanggung beban.

Ngomong-ngomong, mengapa Anda bisa membangun apartemen murah Golf Modern di KotaModern Tangerang?

Sebenarnya bisnis apartemen masih cukup baik, walaupun orang bilang dalam keadaan lesu. Keadaan lesu itu hanya untuk kalangan menengah ke atas; sedangkan untuk kalangan menengah ke bawah, masih cukup lumayan. Khususnya bagi (*end-user*), karena harganya yang cukup terjangkau. Dan saya rasa di kemudian hari, orang akan terbiasa tinggal di apartemen.

Kabarnya apartemen murah, fasilitasnya juga ala kadarnya....

Saya pikir tidak. Sebab para penghuni apartemen Golf Modern nantinya juga bisa memakai fasilitas-fasilitas yang ada di KotaModern. Kami punya lapangan golf yang bisa digunakan untuk bermain pada malam hari. Dalam lapangan golf ini, juga tersedia fasilitas lainnya, seperti squash, badminton, kolam renang, *fitness center*, restoran, dan juga karaoke.

Sejauhmana progres pembangunan KotaModern?

Sekarang, kami sudah kembangkan kira-kira sekitar 400 hektar. Termasuk lapangan golf dan country club 80 hektar.

Kabarnya tahun ini diluncurkan proyek baru di Jakarta Timur...

Ya. Kita akan membangun suatu kota baru seluas 500 hektar di sana. Konsepnya lebih kurang sama dengan KotaModern. Namanya ModernJakarta. Karena tanahnya sudah mahal mungkin bangunannya lebih diarahkan ke *highrise building*, seperti apartemen, gedung perkantoran, dan hotel. Sesuai himbauan pemerintah, kami juga akan membangun apartemen murah dalam jumlah yang cukup banyak. Kami perkirakan kota ini akan dihuni sekitar 200 ribu jiwa.

Sama sekali tidak ada *landed house* di ModernJakarta ini?

Ada, tapi jumlahnya sedikit. Seperti saya katakan tadi nantinya kami lebih konsentrasi membangun apartemen yang terjangkau masyarakat luas. Sekarang kami sedang kerja sama dengan orang Jepang. Kami masih mempelajari dahulu bentuk rumah susun murah itu. Pemerintah juga pasti meminta kami membangun rumah susun murah. Kewajiban itu pasti kita penuhi, hanya tempatnya di mana itu menjadi soal.

Anda tampak optimis di Jakarta Timur?

Di wilayah timur prospeknya baik sekali, karena di sana kan banyak pabrik-pabrik. Oleh karena itu, bangunannya harus dibangun ke atas. Kita harus hemat tempat ya.

Bagaimana *feeling* bisnis Anda di selatan, mengingat PT Modernland Realty juga mengembangkan BukitModern di Pondok Cabe?

Tampaknya progres di selatan itu tidak lebih baik di timur dan di barat. Orang sekarang mungkin melihat bahwa di selatan sudah mulai jenuh. Fasilitas-fasilitas juga lebih banyak ada di utara, barat dan timur. Kita lihat saja di barat, ada Mal Taman Anggrek, Lippo Supermal dan lain-lain. Maka di selatan jauh bedanya apabila dibandingkan dengan di barat.

Anda juga mengembangkan kawasan industri. Itu dijual atau disewa?

Sebagian disewa, namun sebagian besar kami jual. Konsumennya kebanyakan dari Taiwan dan Korea.

Berapa sudah yang terjual?

Kami sudah mengembangkan sejak 3-4 tahun lalu. Dari 1.000 hektar yang kami pasarkan, sudah terjual 80 persen. Karena penjualan kawasan industri ini berbeda dengan perumahan. Rata-rata setiap konsumen membeli 2-5 hektar. Letaknya juga setrategis. Berada di Jl Raya Serang, dekat dengan pelabuhan Cilegon, dan tidak ada kesulitan dengan masalah tenaga kerja. Di sana cukup banyak tenaga. Di samping itu, harga kami lebih kompetitif dibandingkan kawasan industri lainnya. Harga per meternya antara 80-90 dolar AS.

Keberhasilan itu mungkin dampak dari penyetopan izin kawasan industri di Kabupaten Tangerang?

Ya, kira-kira begitulah. Kami memang terkena cipratan untung dari kebijakan pemerintah yang telah melarang pabrik-pabrik berada di luar kawasan industri, dan penyetopan di Kabupaten Tangerang. Sehingga kondisi pasarnya berbeda dengan lima tahun yang lalu, saat kami meminta izin untuk membangun kawasan industri ini.

Sumardi

Berarti akan ada ekspansi lagi

Ya. Kami telah mendapatkan SK izin lokasi untuk perluasan kawasan industri ModernCikande 3.000 hektar.

Bagaimana pandangan Anda terhadap kebijakan Bank Indonesia yang cenderung hati-hati untuk mendanai sektor properti?

Memang Bank Indonesia tidak terlalu

Tatan Rustandi

senang bila bank terlalu banyak memberikan kredit kepada pengembang.

Tapi kebijakan itu mendorong pengembang mencari dana ke luar negeri...

Ya. Pemerintah juga mengharapkan supaya modal asing yang bermodal besar mau menginvestasikan modalnya ke Indonesia, sehingga pengembangan kawasan menjadi lebih cepat. Dan tidak banyak tanah yang terlantar.

Apakah Grup Modern juga mencari dana ke luar negeri?

Kami sudah mendapat beberapa penawaran dari pemodal asing untuk mengembangkan bersama-sama. Jadi agak membantu juga kalau ada modal asing.

Apa benar PlazaModern di Jakarta Kota sudah dijual?

Ya..kami jual ke PSP.

Kenapa?

Kami kan pengembang. Kami kan pengusaha, kalau untung ya.. dijual.

Bisa cerita, bagaimana keluarga Anda dulunya?

Bapak saya bisnis fotografi. Makin hari persaingan semakin ketat, padahal orang tua saya butuh menghidupi keluarga. Lantas, ia berpikir: kalau keadannya begini terus, kita tidak akan maju. Maka satu-satunya jalan adalah pegi ke luar negeri. Pada suatu hari di tahun 1967-1968, Bapak saya mengirimkan surat permohonan untuk menjadi agen tunggal produk Fuji di Jepang. Ketika menerima surat itu, orang Jepang itu tidak bisa membaca surat itu, karena menggunakan Bahasa Cina. Mereka keheranan karena tidak pernah menerima surat seperti itu. Kemudian mereka mencari penerjemah. Akhirnya usaha itu jadi juga. Usaha Bapak saya kian membaik. Pada wakatu mengajukan untuk menjadi agen tunggal, ada lima calon. Ayah saya adalah calon yang paling kecil di antara kelima calon. Pada waktu itu pemimpin perusahaan menanyakan kepada Bapak saya, "Kamu ada kemampuan apa untuk membantu kami?" Ayah saya bilang, "Saya punya anak lima dan inilah modal saya." Dengan jawaban seperti itulah Bapak saya meyakinkan pihak Jepang dengan bahasa Inggris yang asal-asalan.

Kini, sebagai konglomerat, apakah Anda juga dibesarkan bank pemerintah?

Kami lebih banyak bekerjasama dengan bank-bank swasta. Karena, menurut kami, untuk keperluan jangka pendek, lebih mudah dengan bank swasta. Sedangkan untuk kebutuhan dana jangka panjang, melalui *go public*. Karena itu, kami merencanakan semua perusahaan di bawah naungan Grup Modern akan *go public*. Menggunakan dana dari masyarakat itu cukup murah. Manfat lain, perusahaan kalau sudah *go public* itu lebih terbuka, sehingga lebih hati-hati dalam menjalankan perusahaan. Sebab nanti semuanya akan dipertanyakan oleh para pemegang saham. Menurut saya, kalau ingin perusahaan maju dan menjadi besar, jalan satu-satunya adalah dengan *go public*.

Anda sudah mempersiapkan putra mahkota untuk menjadi penerus "kerajaan bisnis" Grup Modern ?

Sebagai orang tua, saya memang mengharapkan demikian. Tapi sekarang tergantung pada anaknya. Makanya kami berusaha agar semua perusahaan Grup Modern ini *go public*. Sehingga bila anak-anak saya tidak siap, akan dijalankan oleh para profesional. Dengan demikian, andai anak saya dapat melanjutkan syukur, andai tidak ya, sudah dikelola oleh orang-orang yang berpengalaman dan profesional ■

INDEKS KARYA :

- Kota Modern
- Bukit Modern
- Taman Modern
- Taman Adiyasa
- Kawasan Industri Modern Cikande
- Pantai Modern
- Modern Jakarta
- Plaza Modern
- Cikande Permai

Antisipatif, Andal, dan Kreatif

Dibandingkan perusahaan-perusahaan lain, bisnis Grup Modern di bidang properti terbilang paling cepat perkembangannya. Bahkan kiprahnya seringkali membuat orang terperanjat, dan terkesan sangat berani. Sehingga hampir selalu merebut perhatian banyak kalangan.

Lihat saja gebragakannya. Tatkala baru satu, dua pengembang membangun proyek mega properti, sebagai pendatang baru di tahun 1989, Grup Modern langsung membangun Kota Modern seluas 770 hektar di Tangerang.

Bahkan ketika orang kesulitan mencari tanah di DKI Jakarta, maka akhir tahun ini Grup Modern mulai membangun kota baru ModernJakarta di Cakung, Jakarta Timur.

Langkah-langkah besar tersebut bukan sekadar dilandasi rasa ambisius, tapi memang sudah menjadi kebijakan perusahaan dengan memperhatikan segala konsekwensinya. Itu sebabnya Grup Modern cepat menjadi perusahaan properti terkemuka di tanah air.

Seperti diungkapkan *Chairman* Grup Modern Samadikun Hartono, "Untuk mendapatkan sukses besar, kita memang harus berani. Banyak orang yang takut mengambil keputusan besar, hanya karena tidak berani menanggung resiko besar."

Namun, kata pria berperawakan tegap ini menambahkan, modal keberanian saja belum punya arti apa-apa jika tidak ditunjang dengan perhitungan-perhitungan lain yang masak. Seperti kelihaian dalam mencari lokasi, ketepatan memilih timing pemasaran, pemanfaatan sumber dana yang optimal, dan mampu menunjukkan komitmennya kepada konsumen.

Berkat keandalan, inovasi, dan antisipasinya bendera bisnis properti Grup Modern semakin berkibar. Semua sub sektor properti yang berkembang di negeri ini sudah berhasil dikuasai, mulai dari pembangunan kota baru, realestat, rumah sederhana, resor, superblok, hingga kawasan industri. Kalau dihitung-hitung total lahannya mencapai 3.031 hektar.

KOTAMODERN

Trend Kota Baru di Abad Milenium

Setelah sewindu dikem bangkan, Kota Modern kini sudah menunjukkan *perfor mence*-nya sebagai kota masa depan. Hampir separoh dari kawasan seluas 770 hektar telah dikembangkan dengan konsep pembangunan berwawasan lingkungan. Semua jalan, mulai dari pintu gerbang hingga ke

Club House di lihat dari udara.

depan rumah dilapisi *hotmix* dengan lebar 8-32 meter. Lingkungannya nampak asri, bersih, dan tertata rapi. Kabel listrik dan telepon yang di tempat lain biasanya bergelayutan di pinggir jalan, di sini ditanam bersama jaringan air bersih di dalam tanah. Sementara selokannya ditutup dengan beton bertulang yang sekaligus dimanfaatkan sebagai trotoar para pejalan kaki.

Sesuai dengan namanya, semua fasilitas yang disediakan terbilang modern, bahkan paling modern di antara proyek lain yang sekelasnya. Lapangan Golf Modern yang dilengkapi dengan *country club* adalah sebagian contoh dari sekian fasilitas yang telah dan akan disediakan. Lapangan golf 18 lubang buah karya Peter Thomson tersebut merupakan lapangan golf pertama, bahkan satu-satunya di Indonesia yang bisa digunakan untuk bermain pada malam hari. Demikian pula *country club*nya. Selain memiliki kualitas setara hotel bintang lima berlian, juga terbesar di Asia Tenggara dengan total bangunan 7.000 m2. Di dalamnya terdapat 5 restoran bertaraf internasional, karaoke, ruang serbaguna, lapangan tenis,

Apartemen Golf Modern

squash, kolam renang ukuran *olimpic*, spa, hingga toko peralatan olah raga.

Sementara fasilitas lainnya adalah rumah sakit Honoris, sekolah bertaraf internasional Harapan Bangsa, Hero Swalayan, Modern 21 Cineplex, dan pusat olah raga non *member* Tirta Modern. Wajar jika para konsumen bangga tinggal di Kota Modern. Menurut Direktur Pemasaran PT Modernland Realty di LTD TBK, Iwan M. Suryajaya, jumlah penduduk Kota Modern sekarang sudah hampir 1.000 kepala keluarga. Dan akan segera bertambah lagi, karena belum lama ini, PT Modernland Realty sukses memasarkan apartemen kelas menengah Golf Modern sebanyak 4 menara yang terdiri dari 1.248 unit. Pem-

Sekolah Harapan Bangsa berstandar inetrnasional.

bangunan apartemen 12 lantai yang dijual dengan harga mulai Rp. 27 juta ini sudah dibangun sejak tanggal 17 April 1997, dan diharapkan sudah rampung akhir 1998.

Keberadaan fasilitas-fasilitas tersebut sangat dirasakan, dan berpengaruh pada warga di sini. Terbukti 70 persen warga Kota Modern menjadi member dari Country Club Modern. Sehingga selain untuk berolah raga, juga menjadi ajang pertemuan yang efektif, baik antar anggota keluarga, maupun antar tetangga. Dan keakraban itu akan terus ditingkatkan. Usai pemilu nanti misalnya, menurut Hardiyono, Manager, setiap bulan PT Modernland Realty akan mengadakan acara khusus yang melibatkan seluruh warga.

Apalagi dalam waktu dekat ini pihak pengembang akan membentuk divisi baru yang khusus menangani perawatan rumah. Bila divisi ini beroperasi, maka warga dapat memanfaatkannya untuk membantu merawat rumah, taman, hingga merenovasi rumah. Optimis dengan terobosan-terobosan yang akan dilakukan, warga menjadi makin merasa memiliki Kota Modern.

TAMANMODERN

Perumahan Favorit di Jakarta Timur

PT Modernland Realty juga membangun perumahan Taman Modern di Jakarta Timur. Permukiman seluas 50 hektar tersebut diproyeksikan untuk hunian masyarakat kelas menengah. Hal itu tercermin dari tipe-tipe rumah yang dipasarkan berukuran cukup besar, dengan gaya arsitektor *post modern*. Kemudian semua utilitas; kabel listrik, jaringan telepon, dan pipa air bersih diletakkan di bawah tanah. Serta fasilitas yang lengkap. Antara lain, *sport centre, shopping mal*, sekolah mulai dari *Play Group,* Taman Kanak-Kanak, hingga Sekolah Dasar, dan taman bermain.

Lokasi Taman Modern juga sangat strategis. Berada tidak jauh dari pintu tol Cakung-Cilincing, dan hanya sekitar 10 menit dari pengembangan Sentra Primer Jakrta Timur. Maka tidak heran jika perumahan ini sangat diminati masyarakat. Sejak dipasarkan pertengahan 1992 silam, sudah terjual 95%. Praktis, proyek seluas 50 hektar itu pemasarannya hanya membutuhkan waktu 4 tahun.

Pantas hasil jajak pendapat majalah Properti Indonesia akhir tahun 1996 Taman Modern menjadi perumahan paling favorit di Jakarta Timur.

Mal TamanModern.

BUKITMODERN

Hunian Bernuansa Resor

Setelah hadir di barat dan timur, mulai tahun 1994 lalu PT Modernland Realty mulai memasarkan perumahan Bukit Modern di selatan Jakarta. Tepatnya di Jl Raya Pondok Cabe, satu lokasi dengan lapangan golf Pondok Cabe. Panorama alamnya hijau, dengan udara yang begitu bersih. Apalagi topografi lahanyan juga berbukit-bukit, sehingga menguatkan kesan bahwa bermukim di Bukit Modern serasa berlibur di sebuah kawasan resor.

Permukiman semacam itu memang tidak ada duanya di selatan Jakarta. Apalagi lokasinya hanya 20 menit dari Mal Pondok Indah, menjadikan perumahan ini sangat ideal bagi para eksekutif muda.

Di samping itu, harga yang ditawarkan juga sangat kompetitif. Coba bandingkan, harga tanah di Pondok Indah sudah Rp2 juta lebih per meter perseginya, sementara di Bukit Modern yang selisih waktu tempuhnya hanya sekitar 20 menit hanya Rp650 ribu. Itu pun masih ditambah bonus. "Untuk tipe-tipe rumah tertentu kami memberikan *membership* Golf Pondok Cabe secara cuma-cuma," Ayub Patanggu, Manajer Umum di BukitModern.

Dengan keunggulan tersebut, wajar jika Bukit Modern tergolong yang paling diminati konsumen, diantara perumahan-perumahan lain di sekitarnya. Hal itu nampak jelas dari progres pembangunan yang dilaksanakan. "Dari 60 hektar tanah yang direncanakan, hampir separohnya telah kami dikembangkan," ujar Ayub.

Perumahan BukitModern diatas tanah yang berkontur.

MODERNJAKARTA

Kota mandiri Pertama di Jakarta

Jika tidak ada aral melintang, akhir tahun ini PT Modern land Realty kembali menggelar proyek kota baru seluas 500 hektar di Cakung, Jakarta Timur. Namanya Modern Jakarta. Inilah kota baru pertama, dan akan menjadi satu-satunya di DKI Jakarta.

Artis impression Modern Jakarta.

Pemda tidak ingin Modern Jakarta dibangun seperti perumahan-perumahan lain yang hanya menyediakan sarana hunian dan fasilitas ala kadarnya. Karena cara-cara seperti itu tidak akan membantu memecahkan problem yang dihadapi Kodya Jakarta Timur. Untuk itu Pemda mengharapkan ModernJakarta dikembangkan menjadi kota mandiri. Apalagi lokasinya setrategis, berada di Jl Raya Bekasi, tidak jauh dari sentra primer timur, dan rencana pembangunan terminal bus baru Pulo Gebang. Modern Jakarta menjadi sangat penting bagi perkembangan Jakarta Timur di masa yang akan datang.

"Sesuai harapan Pemda, Modern Jakarta memang akan dikembangkan menjadi kota mandiri dengan konsep hunian berimbang 1:3:6," ujar Luntungan Honoris, Vice President. Namun mengingat harga tanahnya sudah cukup tinggi, kata Luntungan melanjutkan, hampir semua bangunan kota yang diproyeksikan berpenduduk 250 ribu jiwa ini, akan didominasi gedung bertingkat, termasuk 6.500 unit rumah susun murah.

Maka dari itu, rencananya di samping membangun sarana hunian lengkap dengan fasilitas modern, juga menyediakan area komersial. Yang di dalamnya terdapat gedung kantoran, hotel, pusat belanja, pusat pertokoan, serta prasarana kota lainnya.

Pembangunan tahap pertama, akan mencakup kawasan 136 hektar, dimana 20 hektar diantaranya akan dimanfaatkan untuk area komersial. "Kami harapkan tahap pertama ini bisa selesai 8 tahun," kata Luntungan Honoris.

Artis Impression Pantai Modern.

PANTAIMODERN

Kota Pantai Bertaraf Internasional

Grup Modern tak henti-hentinya melakukan inovasi. Pada saat orang mulai jenuh berlibur di kawasan resor pegunungan, sejak tahun 1995 lalu menawarkan alternatif baru, hunian bernuansa resor pantai. Namanya PantaiModern.

Lokasinya sangat dekat dengan Jakarta. Tepatnya di Segara Makmur, sekitar 6 kilometer dari pelabuhan Tanjung Priuk. Mudah dicapai dari Jakarta, Bogor, maupun Bekasi. Bahkan melalui tol di dalam kota hanya 45 menit dari Jembatan Semanggi.

Pantai Modern yang luasnya 500 hektar, sebagian lahannya berada persisis di bibir pantai sepanjang 2,5 kilometer. Maka dari itu Pantai Modern akan dikembangkan menjadi kota pantai *(water front city)*. "Kelak Pantai Modern benar-benar merupakan permukiman standar internasional dengan menyediakan fasilitas tingkat dunia," ujar Samadikun Hartono.

Fasilitas yang akan dibangun antara lain, pusat niaga tepi pantai terdiri dari pertokoan, perkantoran, hotel, rumah sakit, butik, restoran, dan kafe. Pusat rekreasi yang menyediakan berbagai sarana aktifitas penuh hiburan, seperti *water park, jet coaster, yacht club* dan marina.

Prospek Pantai Modern sangat baik. Karena lokasinya kelak akan menyambung dengan rencana proyek kota pantai Pemda DKI Jakarta di sepanjang pantai Ancol.

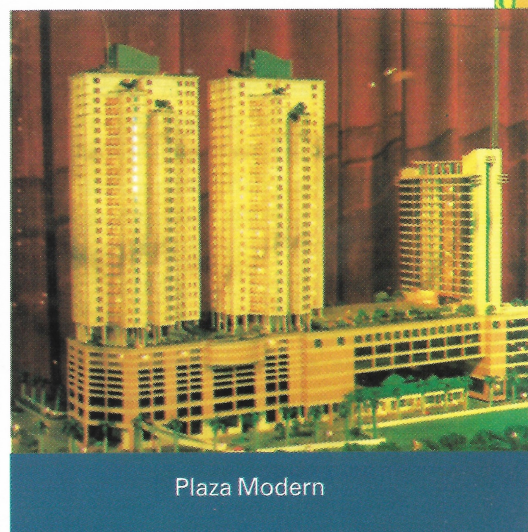
PLAZAMODERN

Nuansa Baru Kehidupan Modern di Jakarta Kota

Grup Modern juga hadir di tengah keramaian ibu kota. Tepatnya di Jl. Gajah Mada, sekitar 200 meter dari pusat perdagangan Glodog. Di atas tanah 15 ribu m2, melalui anak perusahaan PT Bumi Perkasa Permai, sekarang tengah giat membangun Plaza Modern.

Plaza Modern merupakan *multi use complex*. Hasil perpaduan antara pusat belanja, yang di atasnya berdiri dua menara apartemen 32 lantai dengan kapasitas 402 unit, dan satu menara hotel bintang empat 21 lantai yang memiliki 250 kamar.

Uniknya, di tengah-tengah Plaza Modern ini terdapat bangunan kuno bernama Candranaya. Bangunan seluas 3.000 m2 ini usianya sudah ratusan tahun dengan corak khas gaya arsitektur China. Menurut *Vice President* Grup Modern Luntungan Honoris, Candranaya memiliki nilai sejarah dan merupakan aset nasional yang perlu dilestarikan. Kelak bila Plaza Modern ini sudah beroperasi, bangunan Candranaya akan dimanfaatkan untuk ruang pameran, restoran bertaraf internasional, dan kafe.

Dengan beragam fungsi tadi, Plaza Modern menjadi tempat yang representatif untuk berdomisili, menjalankan usaha, serta menjamu kolega bisnis Anda.

Plaza Modern

Kawasan Industri MODERNCIKANDE

Strategis di Barat Jakarta

Kawasan Industri ModernCikande

Perkembangan industri yang sangat pesat di Indonesia juga tidak luput dari incaran Grup Modern. Maka sejak empat tahun lalu, Grup Modern melalui PT Puncak Ardimulia Realty, mengembangkan Kawasan Industri ModernCikande di Jl. Raya Jakarta-Serang Km 68, Cikande, Serang.

Menurut *Chairman* Grup Modern Samadikun Hartono, lokasi kawasan industri yang dibangunnya ini memiliki prospek yang baik, dan sangat cocok untuk industri yang berorientasi ekspor. Karena pemerintah telah menetapkan Kabupaten Serang untuk menampung perkembangan industri di belahan barat Jakarta. Setelah Kabupaten Tangerang tertutup untuk pengembangan kawasan industri baru. Dan rencana pemerintah juga akan membangun pelabuhan peti kemas Bojonegoro di Cilegon yang konon kapasitas nya lebih besar dari Tanjung Priok.

Unique selling point kawasan industri ModernCikande, selain dilengkapi dengan *Export Processing Zone (EPZ),* juga menyediakan kavling siap bangun, menyewakan gedung pabrik standar, ruang perkantoran, dan asrama bagi karyawan.

Di samping itu, pihak pengembang juga telah membentuk divisi pengelola yang didalamnya terdiri dari tim penjaga keamanan, perawatan lingkungan, cleaning service, dan pemadam kebakaran.

Itu sebabnya kawasan industri Modern Cikande berkembang demikian pesat. Dari 1.000 hektar yang dipasarkan sekarang, sebagian besar sudah terjual dengan harga tanah 80-90 dolar AS per meter persegi. Karena demand-nya sangat tinggi, kawasan industri ModernCikande akan diperluas lagi. "Kami telah mendapat SK izin lokasi baru yang cukup besar untuk kawasan industri," ujar Samadikun Hartono.

CIKANDE PERMAI

Fasilitas lengkap, Harga Terjangkau

Stasiun Kereta Api Cikande Permai.

Tidak jauh dari kawasan industri Modern Cikande, PT Adiyasa Konstrindo juga membangun perumahan sederhana Cikande Permai seluas 100 hektar. Dengan demikian para pekerja dapat bermukim di lingkungan yang tertata baik, sehingga produktifitas kerjanya meningkat.

Itu sebabnya tipe-tipe rumah yang dibangun disesuaikan dengan daya beli mereka. Untuk T21/60 misalnya, harganya Rp11 juta, uang mukanya hanya Rp1,65 juta, dan cicilan KPR selama 15 tahun Rp108.400. Sementara ini tipe terbesar yang dipasarkan adalah T57/135 Rp44,5 juta.

Kendati pihak pengembang mengupayakan harga yang terjangkau, namun tidak mengurangi fasilitas yang disediakan. Antara lain, jaringan telepon, pertokoan, mini market, taman bermain, lapangan tenis, lapangan volly, tempat ibadah, dan kantor pos.

TAMANADIYASA

Rumah Sederhana Bernuansa Realestat

Minimarket Taman Adiyasa.

Rumah sederhana tidak selalu dibangun dengan kualitas bangunan bermutu rendah, dan fasilitas seadanya. Hal itu dibuktikan PT Adiyasa Konstrindo di perumahan Taman Adiyasa di Cisoka, Tangerang. Di atas lahan 150 hektar, anak perusahaan Grup Modern tersebut membangun rumah-rumah sederhana dengan spesifikasi bangunan, infrastruktur, dan fasilitas yang setara dengan perumahan kelas menengah.

Semua rumah di Taman Adiyasa menggunakan kusen aluminium tahan karat, dan diberi pagar tipe BRC. Demikian pula jalannya, semua dibuat lebar dengan lapisan hotmix. Sementara fasilitas lainnya, tersedia mini market, gedung serbaguna, pasar tradisional, bioskop, taman bermain dan sarana olah raga.

Taman Adiyasa juga mudah dijangkau dari Jakarta. Tidak jauh dari lokasi, ada stasiun kereta api Cikasungka. Dan PT Adiyasa Konstrindo juga telah menyediakan angkutan umum.

Maka sungguh wajar jika dalam kurun waktu kurang dari tiga tahun, PT Adiyasa Konstrindo berhasil menjual rumah lebih dari 5 ribu unit.

"BANYAK PENGEMBANG BERMENTAL PEDAGANG"

MOHAMAD S. HIDAYAT

Akhir tahun 1960-an, ketika pemerintah Orde Baru melakukan penataan sejumlah lembaga politik dan kenegaraan, banyak aktivis mahasiswa direkrut untuk menjadi anggota DPR. Tak terkecuali para aktivis mahasiswa di Bandung, seperti Rahman Toleng, Sarwono Kusumaatmadja, Rachmat Witoelar, Awan Karmawan dan Djoko Sudjatmiko. Mereka adalah senior Hidayat di Kelompok Studi Mahasiswa Indonesia 10 Nopember, yang biasa berdiskusi di Jl. Tamblong Dalam, Bandung, kantor suratkabar *Mahasiswa Indonesia*. Hi, demikian panggilan akrab Hidayat melepas kesempatan untuk menjadi anggota DPR itu, karena terpengaruh oleh nasihat Letjen AJ Witono: Kalau semua jadi pelaku politik, siapa yang akan jadi pelaku ekonomi.

Hidayat memutuskan untuk berkonsentrasi di jalur bisnis, yang telah ia geluti sejak awal menjadi mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Padjadjaran Bandung. Pilihan Hi agaknya tepat. Berbagai kegiatan usahanya tumbuh pesat. Kini, di bawah bendera dua holding, Grup Puteraco dan Grup Benua Biru Nusa, ia mengendalikan sekitar 20 perusahaan. Selain properti, bisnis Hidayat saat ini juga mencakup sektor perbankan, informasi dan industri. Jaringan bisnis properti Hidayat mencakup hampir semua sub-